けいじです。

予定より配信が遅くなってしまいましたが、

今回は第８回カリキュラムになります。

前回、ブックオフせどりから抜け出して家電せどりを扱いました。

今回は、中古家電せどりの補足編をお送りします。

１　中古家電せどり・補足編

まずは、ぼくが通常メルマガで書いた、

「中古家電は、なるべく説明書付きを仕入れています」

という件についてです。

実は、仕入れるときに説明書が付いていなくても、

あとから入手可能なことが多いのです。

たとえば、SONY の VHS ビデオデッキ「SLV-R100」の説明書が

ほしいと思ったとします。

どうしますか？　とりあえず、ネット上で探しますよね？

ヤフオクで冊子を探す。

それ以外に、方法はありますか？

ありますよ(^^)

ヤフオクではなく、グーグルまたはヤフーの検索窓に「SLV-R100　説明書」と入れて、

検索してみましょう。

赤で囲ったところをクリックすると、

さらに、赤で囲ったところをクリックすると、

ＰＤＦファイルが表示されました。

ダウンロード可能です。

SONY は、昔の機種の取扱説明書を、

ＰＤＦファイルにして一般公開してくれているんです。

パナソニック、ビクターJVC、シャープ、オンキョー、パイオニア、キャノン、

エプソン、東芝、日立は、

同様にメーカーのサイトから説明書がダウンロード可能です。

三菱は、残念ながら無いみたいです。

ぼくは、このダウンロードした PDF ファイルを CD-R にコピーして、

不織布ケースに入れて商品につけています。

もちろん、商品説明には「説明書 PDF をコピーした CD-R をお付けします。」

と書いています。

そうすることで、説明書なしの出品者より 1,000～1,500 円くらい高くしています。

購入する人にとって、説明書は必要なのか、それとも必要ないのか。

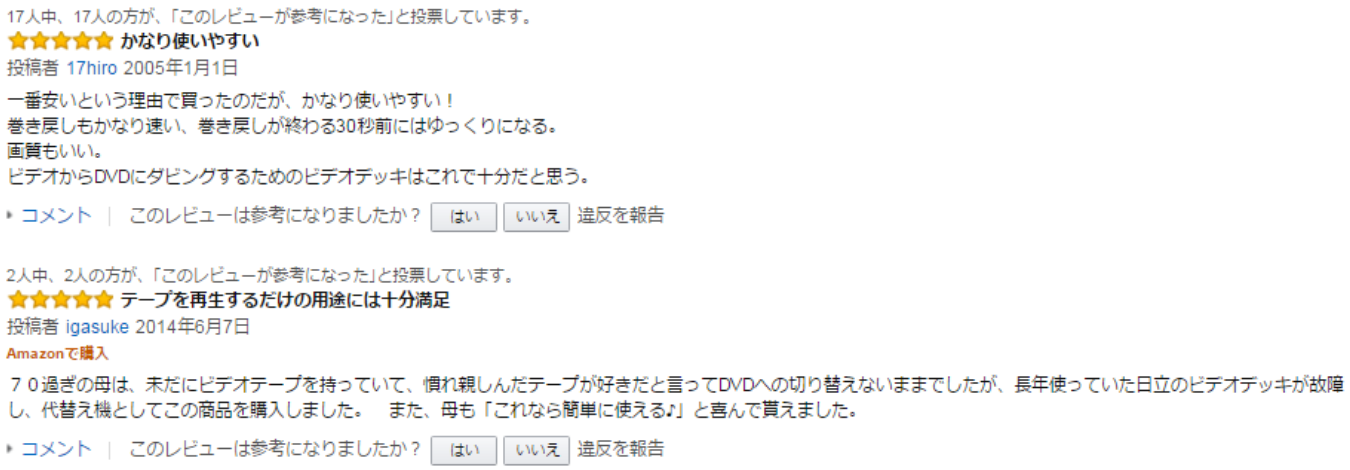
今まで使っていた機種が壊れたから、同じ機種を購入するなら、

まあ説明書はいらないでしょう。

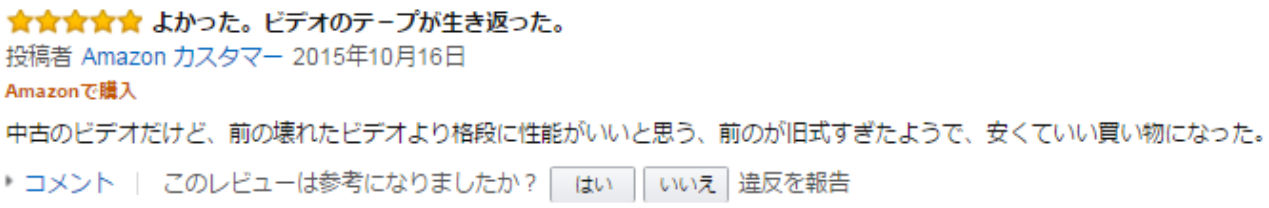
でも、今まで使っていた機種が壊れたから、違う機種にする人もいるのです。

これは、ぼくが１０月１８日に売ったビデオデッキ「シャープ　VC-H220」の

レビューです。


17人中、17人の方が、「このレビューが参考になった」と投票しています。
★★★★★ かなり使いやすい
投稿者 17hiro 2005年1月1日
一番安いという理由で買ったのだが、かなり使いやすい！
巻き戻しもかなり速い、巻き戻しが終わる30秒前にはゆっくりになる。
画質もいい。
ビデオからDVDにダビングするためのビデオデッキはこれで十分だと思う。
コメント | このレビューは参考になりましたか？ はい いいえ 違反を報告

2人中、2人の方が、「このレビューが参考になった」と投票しています。
★★★★★ テープを再生するだけの用途には十分満足
投稿者 igasuke 2014年6月7日
Amazonで購入
７０過ぎの母は、未だにビデオテープを持っていて、慣れ親しんだテープが好きだと言ってDVDへの切り替えないままでしたが、長年使っていた日立のビデオデッキが故障し、代替え機としてこの商品を購入しました。　また、母も「これなら簡単に使える♪」と喜んで貰えました。
コメント | このレビューは参考になりましたか？ はい いいえ 違反を報告



一番上のレビューは、日付から言って新品を買ったものかもしれませんが、

２番目と３番目のレビューは、明らかに中古を買っているのに、

今まで使っていた機種とは別の「シャープ　VC-H220」を購入しています。

こういう人は、説明書がほしいと言う人もけっこういるでしょう。

まあ、再生と早送り、巻き戻しができればいいから

説明書は不要、と言う人もいるでしょうが。

たいてい、はじめて使う機種の説明書はほしいものです。

不安ですからね。

だから、説明書 PDF をつけることに意味があるのです。

出品者によっては、「説明書はメーカーサイトでダウンロードできます」と

商品説明に書いている人もいますが、

せっかく他の出品者と差別化するチャンスなのに、

もったいないことをしていると思います。

でも、「ダウンロードできます」と言われたってそれが面倒だと思う人もいるわけで、

やっぱりはじめから PDF をつけてくれたほうがいい、

という人もいるわけです。

CD-R なんて、５０枚単位で購入すれば、１枚 20 円くらいのものです。

それにダウンロードした PDF をコピーすればよいのですから、

簡単な作業です。

でも、面倒だと思うせどらーはやらないわけです。

というか、説明書がないと購入者は不便だろうという想像力が欠けているせどらーが、

いかに多いことか。

「お客様にものを売っている」という意識が希薄だから、

お客様を満足させるにはどうしたらよいかということも考えないのでしょう。

安ければ買うだろう、みたいな。

のちほど書きますが、

最近、大幅値下げするせどらーがほんとに増えました。

中古家電は、今後かなり厳しくなるでしょう。

リモコンもないよりあったほうがいいですよね？

購入したい人は、そう思うはずです。

でも、ハードオフでもヤフオクでも、

リモコンなしの状態で売っている（出品している）ものは多いです。

それを仕入れて、そのままリモコンなしで売るのか？

ここで頭を使わないせどらーは、

「リモコンがついていないから、リモコンありの出品者より安くしなきゃ」

と考えて、大幅に（2,000 円くらい）安くして出品します。

このことで、相場が大幅に下がっていきます。

でも、ぼくは「リモコンがあるほうが購入者に喜ばれる。売れやすい」と考えるので、

リモコンを入手しようとします。

どこで入手するか？

１　メーカーから直接新品を購入する。

２　Amazon で新品または中古を購入する

３　ヤフオクで中古を落札する。

もともと中古の機種につけるリモコンなので、なるべく安いほうがいいです。

なので、ぼくはほとんどヤフオクで中古を落札しています。

動作確認済みの出品者が多いので、品質には問題ありません。

リモコンのある・なしで、Amazon の出品価格が 1,000～1,500 円くらい違う、

とぼくは思っていますが、

ヤフオクで中古のリモコンがいくらくらいするかと言うと、

安くて 500 円（＋送料 200 円）、高いと 2,500 円（＋送料 200 円）くらいです。

なので、機種によっては、リモコンをつけると利益が減る場合もあります。

それでも、ぼくはリモコンはできるだけつけます。

売れ行きが違うからです。

リモコンをヤフオクで探す場合、リモコンの型番が必要ですが、

各メーカーごとに独自の型番があります。

それを調べるには、このサイトが便利です。

⇒http://www4.plala.or.jp/soundcity/net/f/rm.htm

このサイトにないメーカー（たとえば東芝）のリモコンの型番は、

その機種の説明書 PDF 内のリモコンの説明ページで探してください。

どうしてもわからなければ、メーカーに直接電話して聞く、

という手もあります。

以上、表には決して出さない、

有料コンサルレベルの裏情報でした。

２　中古家電せどりの今後について

さきほど少し書きましたが、

中古家電せどりは、最近明らかに参入者が増えたせいか、

値下げ合戦になる機種が増えてきました。

数か月前にぼくが 10,000 円で売ったビデオデッキが、

今は最安値 4,500 円なんてことが、

ふつうに起こっています。

しかも始末の悪いことに、

その最安値が、「リモコン、説明書ついています」だったりするので、

もう救いようがありません。

中古せどりというのは、「状態せどり」であるわけです。

つまり、たとえばＣＤで言えば、

「可」状態悪し・ケースにも盤面にも傷あり　⇒　１円（＋送料）～
「良い」状態普通・ケース傷あり・盤面傷なし　⇒　500 円～
「非常に良い」状態良し・帯あり・ケース新品交換・盤面傷なし　⇒　1,500 円～

のように、状態によって価格帯（相場）が違うので、

最安値１円（＋送料）のＣＤでも、

状態が良ければ仕入れることができるわけです。

実際に、最安値１円のＣＤが、ＦＢＡで 1,500 円で売れたりするのです。

中古家電も、本来はこれと同じであるべきなのです。

Ａ　本体と電源コードのみ　⇒　8,000 円
Ｂ　本体と電源コードとリモコン　⇒　9,000 円
Ｃ　本体と電源コードとリモコンと説明書　⇒　10,000 円

のように価格帯がわかれているべきなのに、

ここに、常に最安値で売ることしか考えていないせどらーが、

Ｄ　「本体と電源コードとリモコンと説明書」で 8,000 円で出品したら、

どうなるでしょう？

ＡとＢは、値段を下げるでしょう。

Ａは 6,000 円、Ｂは 7,000 円に下げたとしましょう。

Ｃも、このままじゃ売れないと、8,000 円に下げるでしょう。

で、ここでＤが、「俺が一番に売れなくなるじゃないか。下げるぞ」

と、6,000 円に下げる可能性が高いのです。

何しろ、最安値で売ることしか考えてない単純なせどらーなので。

となると、またＡもＢもＣも、下げざるを得なくなりますよね？

こういうことが、いろんな中古家電で起こっています。

どんどん相場が下がっています。

新品せどりというのは、考えることが少ないせどりなんですね。

常に最安値を見て仕入れるだけなので、状態別価格なんて考え方はないわけです。

いくらで売れるか、それは最安値、という単純なせどりなのです。

最近では、自己発送とＦＢＡの売れる価格の違いも理解していないせどらーも、

かなり増えました。

ＦＢＡのほうが 1,000 円以上高くても売れるのに、

それがわかっていないからＦＢＡなのに自己発送の最安値に合わせる。

ぼくは、せどりを始めるなら、絶対に中古から始めるべきだという考えなのです。

なぜなら、「状態別価格」という考え方を理解していないと中古せどりはできないし、

中古せどりの「めんどくささ」に慣れていないと、

新品せどりで行き詰った時に中古せどりにシフトできないからです。

今、中古家電でどんどん相場を下げているせどらーは、

資金が少ないのにいきなり中古家電からせどりを始めた新人か、

今まで新品せどりしかやってなかったけど中古家電が儲かると聞いて参入してきたせどらー、

このどちらかにまちがいないです。

どちらも、回転重視なんですよ。

１か月以内に絶対に売れないと困る、みたいな。

だから、常に最安値でないと心配だし、

１週間も売れなければ最安値からさらに価格を下げます。

こういうせどらーが増えている状況では、

昨日 8,000 円が最安値だったのに、

今日は 4,000 円が最安値、なんてことが頻繁に起こります。

利益が 3,000 円出ると思って仕入れたのに、

いざＦＢＡに納品しようと思ったらもう利益が出ない、

なんてことが実際に起こっています。

こういう人たちが、

自分たちが相場を下げたせいで儲からなくなった中古家電から撤退するでは、

状況は悪くなる一方で、

仕入れはどんどん厳しくなっていく気がしています。

なので、中古家電にはあまり比重をかけずに仕入れをしたほうが良いかも知れません。

ちょっと暗い話になってしまいましたが（笑）、

ぼくは、今のところ中古家電についてそう思っています。

★　今回は課題なしです。

次回、11月頭に第9回として「おもちゃせどり」を扱います。

そこで課題を出しますので、しばらくお待ちください。

不明な点があれば、遠慮なくぼくに質問してください。

質問は、こちらからどうぞ。

⇒keiji787878@gmail.com

それでは、次回カリキュラムをお待ちください(^^)

よろしくお願いします。